

2002中国（上海）国际乐器展览会 展会报告

由中国乐器协会、上海国际展览中心有限公司和法兰克福展览（香港）有限公司共同主办的MUSIC CHINA 2002中国（上海）国际乐器展览会在一片赞誉和期许中胜利闭幕。

三方主办单位的紧密合作，特别是中国乐器协会和法兰克福展览（香港）有限公司的参与，为MUSIC CHINA成为中国乐器界第一展奠定了坚实的基础。再此，我们还要感谢中国轻工业联合会、中国文化部文化市场司、上海市文化广播影视管理局、上海轻工科技协会乐器分会和上海市艺术教育中心等国内文化机构和官方单位及相关国际行业协会给予我们的鼎力支持。

据统计，四天的展期共吸引了18072名专业观众和普通消费者，观众踊跃参观的程度远远超乎主办者和参展商的想象。在如此多的观众中，国内的参观者占了大部分，其中有不少还是特地从广州、哈尔滨、新疆远道而来的。尽管MUSIC CHINA是第一次在中国举办，但还是受到了国外乐器同行的关注，大约有1500名海外参观者（占观众总人数的8%），其中包括由15家公司组成的英国采购团以及以进口商、批发商为主的日本贸易团。这样的观众构成，对国外参展企业来说是个惊喜，对国内参展商开拓海外市场也是个绝佳的机会。

本届展会共有274家国内外参展商参与，展出面积达15000平方米，充分利用了上海国际展览中心的每一寸展出空间。其中三分之一是国外参展商，来自14个国家和地区，共计97家，包括德国展团和台湾展团。美国、加拿大、英国、意大利、奥地利、中国香港、法国、日本、韩国、巴基斯坦、西班牙及泰国的乐器和乐器配件制造商都参加了本届展览会。从精致的展台搭建和品种繁多的展品布置不难看出，众多参展企业在展台设计上颇费心思，力图通过巧妙的设计和精彩的现场演示吸引更多的观众驻足。其实，各式西洋乐器都能在展会中找到，钢琴、弦乐器、管乐器、合成器、手风琴应有尽有，各种乐器配件大到琴盒、电子配件、扩音器，小到各种型号的插座、电线和活页乐谱等都包括在展品范围内，同样中国的民族乐器如二胡、古筝、琵琶、笙也是形形色色，种类繁多。

从现场及观众登记处展商和观众的反馈信息可以看出，几乎所有的受访者都对本次展会给予了肯定。

据主办单位统计的展商数据表明：

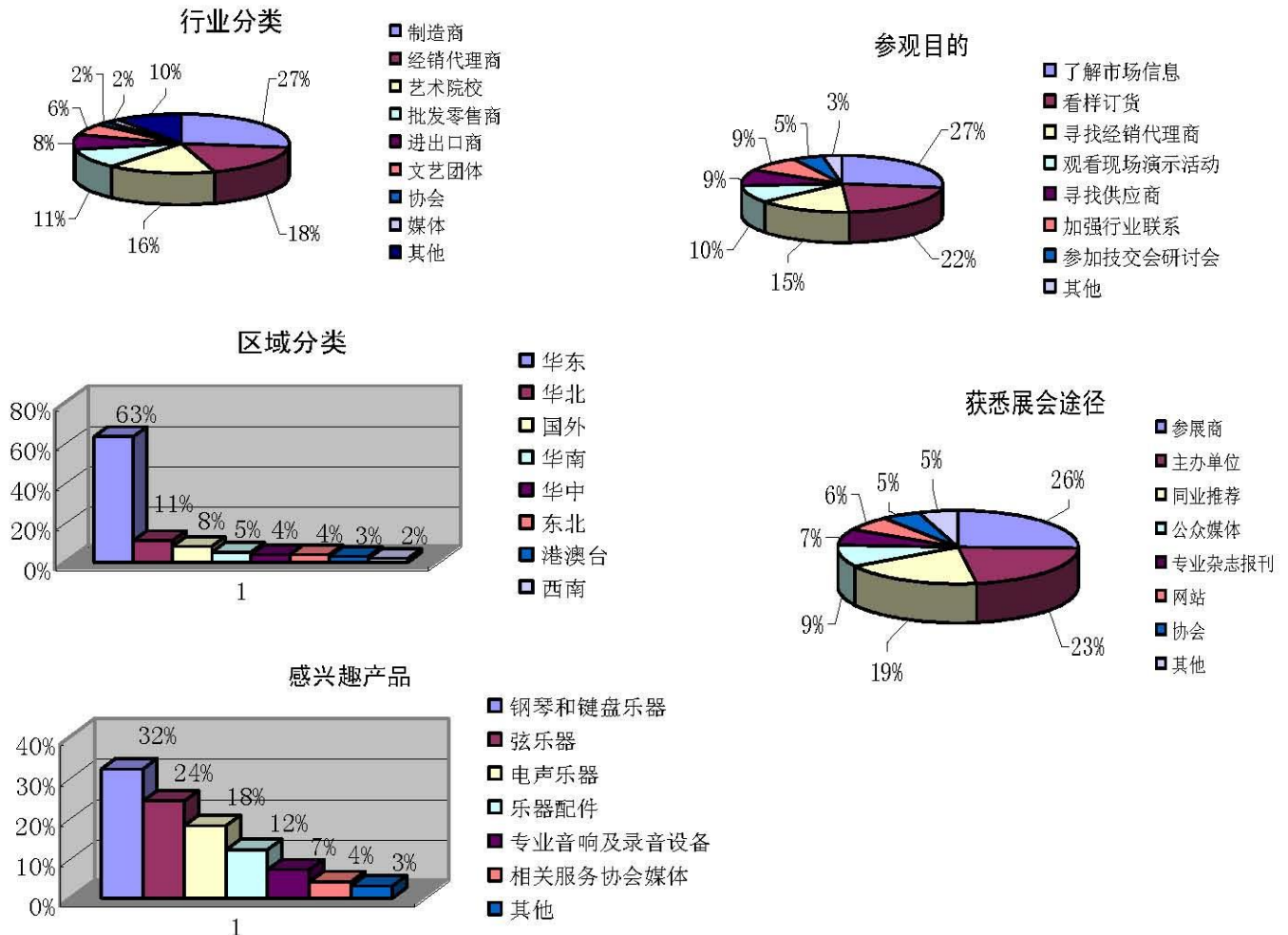
- 91%的展商对观众质量及数量持肯定态度；
- 83%的展商表示通过本次展会达成了合作意向或协议；
- 95%的展商对展前的组织工作持满意态度；
- 98%的展商已预定了明年展会的展位。

观众数据表明：

- 75%的观众是专业的买家及业内人士；
- 25%的观众是个人兴趣爱好；
- 93%的观众表示会向同行推荐本届展会；
- 87%的观众表示明年再来参观本届展会。

同时，国际买家也表示了他们对中国乐器市场的信心，他们中的许多人都是欧洲、美国知名的销售商，包括Musik Mayer、Thomann（德国）、Musik Hug（瑞士）、St.Louis Music、Hap Kuffner（美国）、Klangfarbe Wien（奥地利）、Bass Centre（英国）。

部分观众数据分析图表



部分观众数据分析图表

展会期间主办方还精心组织安排了很多丰富多彩的主题活动。其中专门开辟的现场演奏区的22场专场演出，更是各种乐器轮番上阵，各路艺术家齐献艺，为参展企业有效的宣传企业形象、推广展品起到了促进作用。参加演出的艺术家中有国内最早获得国际钢琴比赛冠军的钢琴家刘诗昆，被誉为最具演奏天赋的天才钢琴演奏家孔祥东，德国知名鼓手Carola Grey，美国著名的古典吉他演奏者Robin Greenstein等，他们的精彩演出更为整个展会增添了色彩。

由上海市艺术教育中心与主办方共同举办的“敦煌杯”少年儿童二胡演奏大赛、“哈佛纳杯”少年儿童小提琴演奏大赛和“BLUTHNER杯”少年儿童钢琴演奏大赛更是吸引了来自社会各界的专业及公众人士的广泛关注，最后经过层层选拔，共有60名选手分成8-12岁、13-16岁两个年龄组，聚集上海角逐最后的决赛。大赛的评审组由音乐学院教授和大赛赞助商组成，来自德国Karl Hofner公司的负责人Mr.Friedemann Pods（小提琴比赛赞助商）肯定了大赛的高水准，他说：没有想到有这么热爱音乐的孩子，有的选手是从深圳特地赶来参赛的，获奖选手的演奏水准很高，孩子们对作品的理解很到位，足以看出他们平时刻苦的练习。

展会期间还举行了十场专题研讨会和技术交流会，来自国内外乐器行业的专家和教授们亲临现场，与业内人士共同探讨乐器行业的最新发展趋势和技术进步动态。特别是德国钢琴协会主席Dr Christian Bluthner有关《欧洲和美国的钢琴市场》、《西方乐器市场展望》的演讲题目及国家轻工业乐器质量监督检测中心主任丰元凯有关《中国乐器市场的预测与展望》的演讲题目吸引了众多的国内外专业听众；同时，钢琴资深教授赵晓生老师的《钢琴作品的演奏技巧》和小提琴资深教授华天初老师的《小提琴的制作与装配技术》演讲专题也获得了展商和观众的一致好评。

MUSCI CHINA 2003中国（上海）国际乐器展览会将于明年10月15日-18日在上海国际展览中心及上海世贸商城隆重举行，届时，我们期待着国内外业内人士的再次参与！

二零零二年十二月

访谈侧记

展会上我们通过合作媒体对许多参会者进行了采访，受访者一致认为中国的乐器是巨大的，在上海举办的这样的乐器展对企业自身开始涉入或者进一步拓展这个市场是最好的开端。受访者还评价说本届展会推动了乐器行业的发展，进一步活跃了中国的乐器市场，有些还认为本次展会所起的作用可以与在欧洲和美国举办的同类展览会相媲美。

德国著名钢琴制造商Julius Blüthner总经理Dr.Christian Blüthner-Haessler说：在过去六年多的时间里，我们一直在和中国的钢琴批发商接触，但这次是最有成效的。我们在展会上结识了不少来自亚洲不同国家的经销商，包括日本、马来西亚和韩国，有些在现场就达成了合作意向，从中我们也找到了销售合作伙伴。这是我在中国参加的最好的展览会，当然，好的回报要有高投入，但是我们愿意投入这笔资金参加这个展览会，因为我们面对的是巨大的市场，更具价值的回报。

意大利钢琴制造商FAZIOLI的总裁Mr.Paolo Fazioli说：我惊讶于现场热烈的氛围，很高兴我们没有错过这么好的贸易机会。我们在中国已经有了乐器代理商，但希望进一步拓展在中国的业务。MUSIC CHINA提供了这样的机会，不仅帮助我们打入中国市场，也使我们接触到更多同业者，上海是我们最佳的起点。

欧洲乐器工业联合会秘书长Winfried Baumbach先生是这样评价本次展览会的，他说：主办方在上海举办这样一个展览会，为中国乐器的繁荣开了先河，尤其是为该行业在中国东部沿海地区的发展奠定了坚实的基础。我们惊讶地看到有这么多的专业观众和国际买家聚集在这里，回到欧洲我一定要把展览会的热烈氛围，中国消费者对乐器的热爱告诉我们的同行，在中国这个日新月异的国家有如此巨大的乐器市场。

国家轻工业乐器质量监督检测中心丰元凯主任评价说：首次在上海举办的国际乐器展非常成功，主办单位各方面的组织工作及宣传都做得较好，参展商热情高涨，观众参与也很踊跃，展品齐全，档次高，总之整个展会很有水准，与上海国际化程度相对应。

中国著名钢琴演奏家刘诗昆先生兴奋地说：这是我近几年在中国看到的最好的乐器展览会，现场的气氛十分热烈。我相信她对中国钢琴和其它乐器的发展将起到极大的推动作用。乐器制造企业不仅可以更好地了解市场，而且能够通过交流改进生产工艺。同时她对促进中国的社会文化教育也将起到举足轻重的作用。展会组织得很好，产品全、质量好。

德国吉他制造商Shadow Elektroakustik总裁Josip Marinic先生说：参加MUSIC CHINA我们得到的惊喜不断。在展会的头两天我们所签的订单数额就已经超过了我们全年在瑞士和奥地利订单数的总和。这样的事不仅仅发生在我们展台，据我所知，其它展商也取得了很大收获。

世界知名品牌握威的Hans Peter Wilfer先生对本次展览会也是赞不绝口：我可以亲自感受到中国在短短的一两年间已经成为亚洲乐器行业的领军人物，在我所参加的所有展会中没有一个象这届一样首次举办就组织得如此成功。虽然现在对在展会上和我们接触的买家做结论还太早，但我相信结果是令人满意的。

广州珠江钢琴集团有限公司的总经理童志成告诉我们：本届展会很成功，是该公司历年来参加的最好的国内乐器展览会，可以很明显地感受到在市场经济形势下，人们的竞争意识愈发明显。负责销售的郭经理补充到：我们一直在寻找海外买家，之前我们已经在美国建立了办事处，并准备在德国也开设。MUSIC CHINA让我们结识了更多的国际买家和钢琴制造商，有助于开拓我们的国际业务。

上海钢琴有限公司和上海民族乐器一厂经常参加国内外举办的乐器展，在参加完本次展会后，王国振、陈惠庆两位领导很肯定地说：此次展会是国内同类展会中参展商最多、最具号召力和影响力的展会。两家公司的新品订货数量超出历史最高记录，为企业明年的生产奠定了方向。

在展会上我们还巧遇台湾知名音乐人李宗盛，虽然穿着极其朴素，还是被我们的工作人员一眼认出。他还向我们打听明年展览会的举办时间，听得出他对本次展会颇有兴趣，明年打算再来参观。

其实前来参展的一些展商承认自己的展品价格远远高出中国消费者的承受能力，还是在本次展会中找到了买家，发现了巨大的消费需求。正如来自英国的管乐器制造商Nigel Clarke先生所言：虽然我们的产品价位很高，还是吸引了不少来自音乐院校、乐团、乐队的专业观众，他们有丰富的乐理知识，对我们的高档乐器表现出浓厚的兴趣，并对今后购买使用这样的乐器抱有积极的态度。我们很难判断在展会上究竟可以达成几笔交易，我们来这儿的目的是感受这个市场，寻找如何将我们的产品打入中国市场的途径。我想我们找到了，就在上海，就在这个展览会。

Mike Matthews先生，来自美国一家电子混响器的公司总裁说：每一天从开展到闭馆，我们的展台总是挤满应接不暇的观众，这样的情景我们只有在欧洲或者美国多年举办的展览会上才能看到，有那么多来自中国乐器零售商、普通消费者青睐我们的产品。哦，这次的展览会真是太棒了！

VERNE Q POWELL FLUTES INC也是一家来自美国的公司，以手工制作各种笛子闻名，Roberta Gillette女士告诉我们，他们手工制作的长笛每件起价近7000美元，尽管这样的价位超过中国消费者的购买能力，但她还是乐观地表示这种状况会很快改观，因为她在展会中已经找到了这种笛子的拥护者。

来自日本罗兰公司的销售经理Tokio Kitada先生说：我们十分看好中国的乐器市场。MUSIC CHINA的确是一个很好的舞台，目前我们的产品主要销往美国，但我们对进驻中国市场有足够的信心。你看，我们的展台每天都人头攒动，有专业的经销商，还有许多音乐爱好者。我相信MUSIC CHINA能够成为该行业极具影响力的展览会，这也是整个行业的需要。

“MUSIC CHINA不仅是众多乐器制造商开拓市场的平台，也为从事音乐文化交流的企业提供了寻求市场的机会，”这是Dr.Christoph Lucas Brehler，一家专门为古典音乐家制作活页乐谱的总经理在经过一番调查后作出的结论，他还说：我们遇到了许多从事音乐教育的教师和音乐团体的负责人，艺术家和销售商，他们一直在寻找象我们这样的产品，因为在中国很难寻到这样高质量的完整的古典音乐活页乐谱，特别是制作这种乐谱的材料奇缺。如此巨大的市场摆在眼前，我们为什么不来呢？

Lee Worsley，一位英国采购团的销售商说：MUSIC CHINA为国际买家进入中国市场打开了门户，同时也为我们将产品引进中国市场创造了机会。尽管上海和英国千里之隔，但我们不虚此行。

二零零二年十二月

